



2023年1月期 通期 決算説明資料
事業計画および成長可能性に関する事項

2023年 3月16日

株式会社 coly (東証グロース: 4175)

株主・投資家のみなさまへ



皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。

当社は「もっと、面白く」というビジョンの実現を目指し、自社運営のオリジナルIPを軸に、モバイルオンラインゲームと、その周辺事業の拡大に取り組んでおります。

23年1月期は、運営中ゲームの伸び悩みと、新作ゲームのサービス終了判断により、前期比で減収となりました。利益につきましても、新規開発・新規事業への先行投資を中心としたコストの増加により、減益着地となっております。

24年1月期のゲーム運営に関しましては、作品を愛してくださるお客様に喜んでいただくことを念頭に、「ユーザー様ファースト」の視点に立ち返り、IPとしての信頼獲得に注力してまいります。

メディア事業に関しましては、グッズ販売事業に加え、リアルイベントなど「体験」を重視した新たな事業を確立していく予定です。また、現在目覚ましい実用化が進んでいるAI領域にも、エンタメという観点から、積極的な参入を行いたく考えております。

23年1月期の業績を真摯に受け止めたうえで、今後も事業成長に尽力してまいりますので、より一層のご指導・ご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2023年3月16日

代表取締役社長 中島瑞木



Agenda

01	当社のビジョン	03
02	2023年1月期 通期業績	07
03	TOPICS	19
04	会社概要・ビジネスモデル	24
05	市場環境・競争優位性	32
06	事業計画	37
07	リスク情報	47

01

当社のビジョン

当社のビジョン①



私たちは女性向けエンタメ市場をリードする
IPクリエイター&ディベロッパーです。

3つの成長戦略

ゲーム事業



メディア事業



AI活用

IPの信頼を高める・IP数を増やす

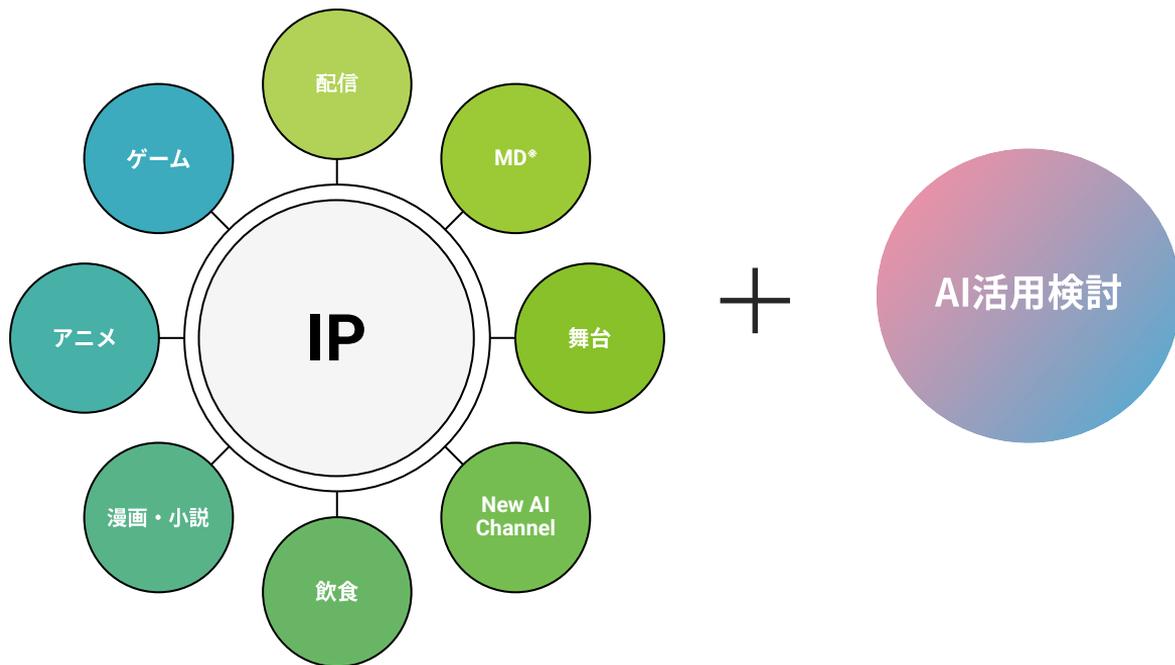
「体験」を重視するEX展開の加速

AIを活用したエンタメ事業の検討

もっとうまく面白く

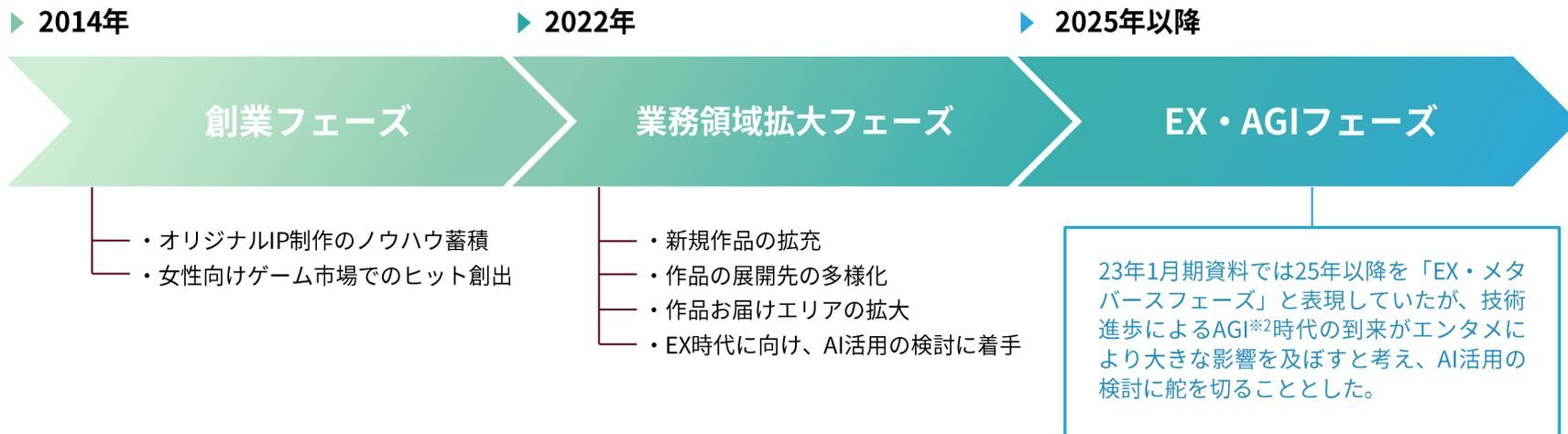
当社のビジョン② IPクリエイター&ディベロッパーとしての事業拡張

IPクリエイター&ディベロッパーとして、IPを軸としたさまざまな事業を展開。今後はゲーム発のIPのみではなく、各事業からIPを創出/運営することを目指す。また、事業の創出/運営に、AI技術を取り入れることも視野に入れる。



当社のビジョン③

あらゆる産業がデジタル化したDX（Digital Transformation）の先に、感情をゆさぶる体験が最も重視されるEX※1（Entertainment Transformation）時代の到来を見据える。足元では、創業以来培ってきたオリジナルIP制作のノウハウを軸に、作品開発/展開の多様化に注力しつつ、EX時代に向けた取り組みのひとつとして、AIに関する研究を進めている。



※1：EXとは当社独自の造語で、あらゆる産業において「感情」に結びつくような体験の提供が求められる状態を指す。

ゲーム業界やエンタメ業界以外の業態においても、今後エンターテインメントの持つ力が重視される時代が来ることを想定している。

※2：Artificial General Intelligence（汎用人工知能）の略。人間と同等、あるいはそれ以上の感性や思考回路を持つ人工知能のことを指す。

02

2023年1月期 通期業績

2023年1月期 通期業績について

- 運営中ゲームの売上伸び悩みと、新作ゲームのサービス終了判断により、売上高は5,537百万円（前期比 Δ 982百万円）となった。
- 新規施策・新規事業への先行投資を中心としたコストの増加により、営業利益は Δ 207百万円（前期比 Δ 1,705百万円）と減益着地。
- 通期で減収減益となり、通期営業赤字となった。

業績サマリー



売上高：5,537百万円 前期比：△982百万円（△15.1%）

- **モバイルオンラインゲーム：4,089百万円 前期比：△1,227百万円（△23.1%）**

『スタンドマイヒーローズ』『魔法使いの約束』で盛り上がりを作りきれず、また新作の『&0』がサービス終了判断に至ったことで売上への寄与が限定的となり、前期比で△1,227百万円の減収に。

- **MD：1,447百万円 前期比：+244百万円（+20.4%）**

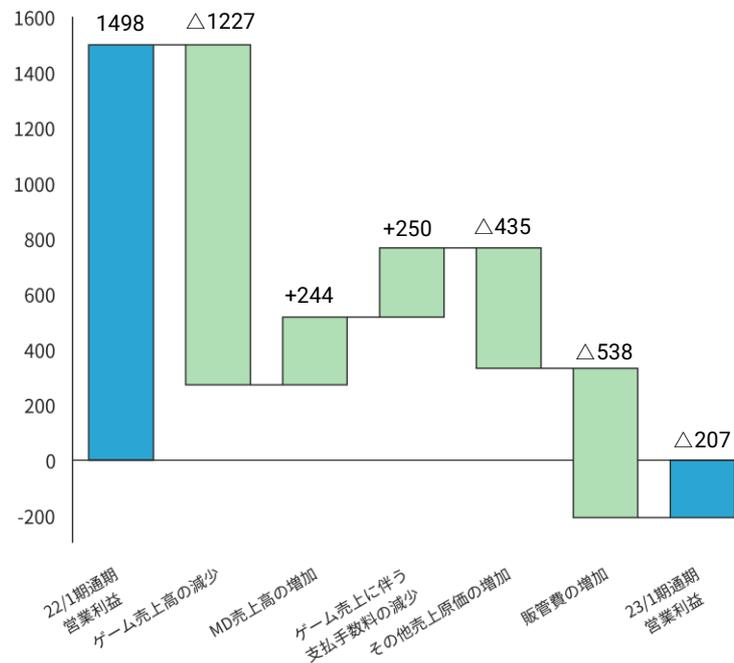
常設店舗のオープン等による売上げが寄与し、前期比で+244百万円の増収に。

営業利益：△207百万円 前期比：△1,705百万円（-%）

組織体制強化に伴う人件費や、新規作品開発のための研究開発費が増加し、減益着地。

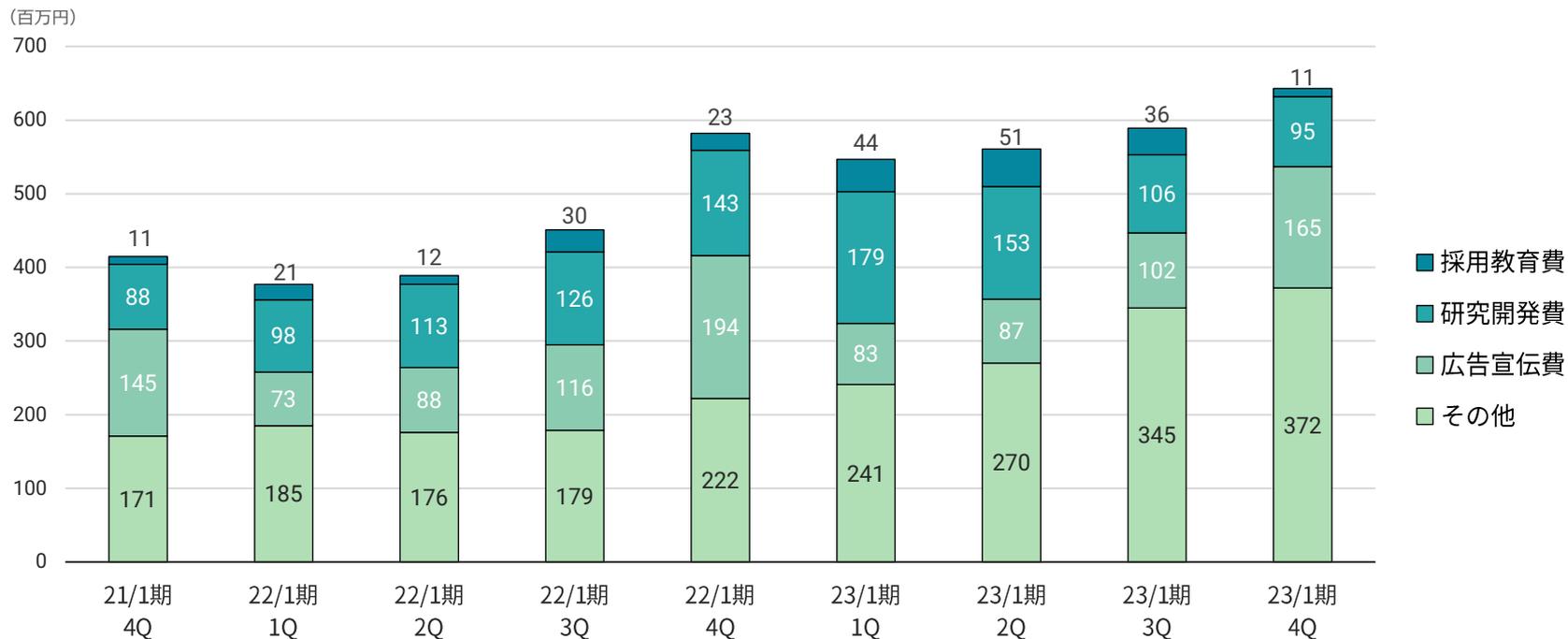
2023年1月期 通期業績PL

(百万円)	第8期 2022年1月期 通期	第9期 2023年1月期 通期	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	6,519	5,537	△982	△15.1%
売上原価	3,213	3,398	+185	+5.8%
売上総利益	3,306	2,139	△1,167	△35.3%
販売管理費及び 一般管理費	1,808	2,346	+538	+29.8%
営業利益	1,498	△207	△1,705	(-%)
経常利益	1,466	△206	△1,673	(-%)
当期純利益	964	△320	△1,284	(-%)



販管費の推移・内訳

販管費の「その他」項目が増加しているが、これはMD事業ほか、新規事業拡大のための人員増が主な増加要因となっている。



BSサマリー

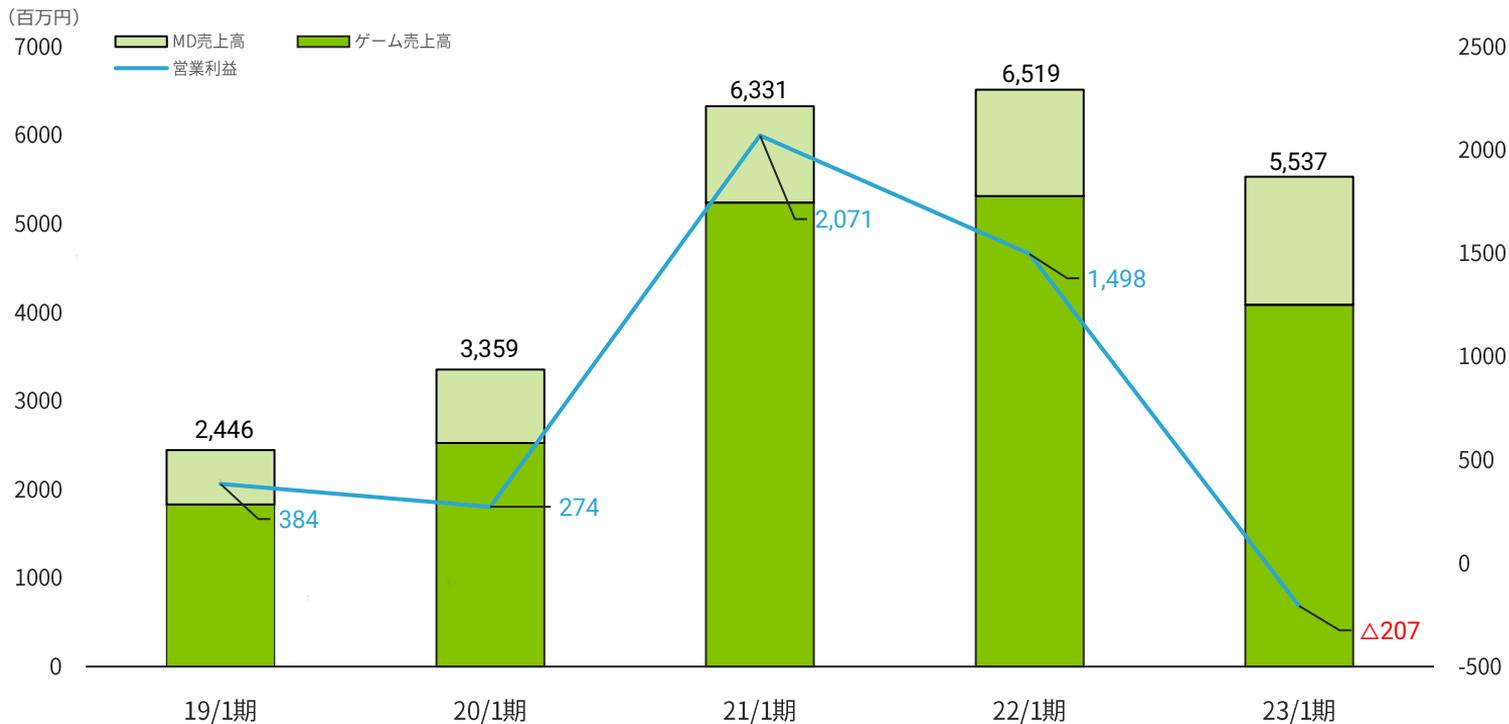
(百万円)	第8期 2022年1月期 期末	第9期 2023年1月期 期末	対前期末 増減額	主要因
流動資産	7,551	7,043	△508	現預金の減少
(現預金)	6,899	6,097	△801	当期純損失の計上、法人税等の支払いにより減少
固定資産	208	200	△8	
資産合計	7,760	7,243	△516	
流動負債	841	646	△195	
負債合計	841	646	△195	
純資産	6,918	6,597	△320	当期純損失の計上により減少
負債純資産合計	7,760	7,243	△516	

キャッシュ・フロー推移

(百万円)	営業キャッシュ・フロー	投資キャッシュ・フロー	財務キャッシュ・フロー
20/1期	△14	△75	△6
21/1期	2,135	△2	△6
22/1期	565	△33	3,787
23/1期	△683	△115	△3

業績推移

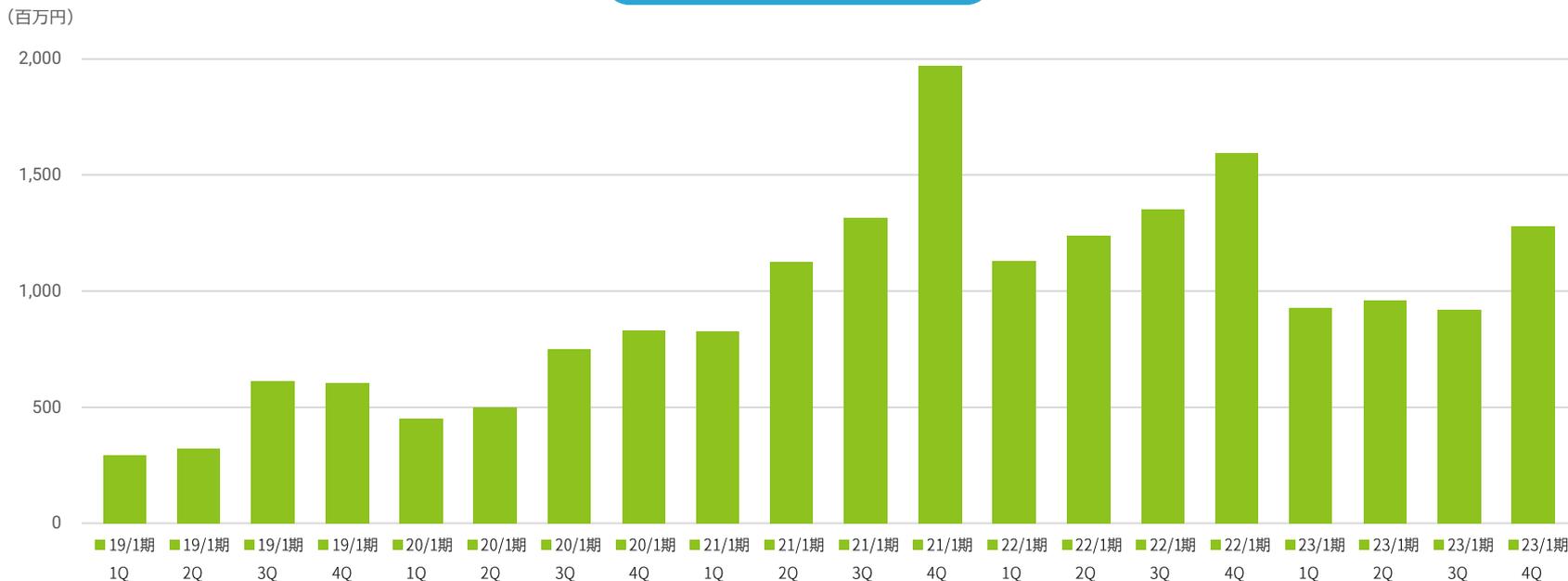
当社では事業規模を拡大し、収益性を向上させることが経営上重要であるという前提のもと、客観的な指標として売上高及び営業利益を重視。23年1月期は、運営中タイトルの伸び悩みと投資の先行により、減収減益となっている。



当社の業績傾向について

当社の売上高は、下期に開催される各タイトルの周年記念イベントで特に大きく計上される傾向がある。23年1月期においては下期偏重の傾向は弱まったものの、24年1月期についても、売上が下期に偏りやすい傾向は継続すると予想される。

ゲーム売上高推移



2023年1月期業績についての原因と対策

23年1月期が減収減益着地となったことを受け、以下の対策を講じてまいります。

原因

- ・5月にリリースした新作ゲーム『&0』について、魅力を届けきれず、ゲームとしてはサービス終了の判断に至ったこと
- ・運営中の各ゲーム作品について、各種施策で盛り上がりを作りきれず、前期比で減収となったこと
- ・売上について上記の減収要因がある一方で、新規ゲーム開発や新規事業への先行投資により費用が嵩んだこと

対策

- ・運営中ゲーム作品の施策について、お客様に喜んでいただくことを最重視する「ユーザー様ファースト」を徹底
- ・新規ゲーム開発について、開発ラインの精査、開発体制の見直しを実施。ヒット作を生み出す組織の再構築を行う
- ・新規企画/新規事業のための人員確保をはじめとした先行投資について、スピード感をもって収益化を進める
- ・全社的なコスト見直しの実施

2024年1月期業績予想について

24年1月期の業績予想は、以下の理由から非開示といたします。

- 直近の新作ゲームについてサービス終了判断を行うに至った状況も踏まえ、今期リリース目標としている作品について、現時点での売上高の合理的な算出が困難であること
- モバイルオンラインゲーム市場を取り巻く競合環境の変化が激しく、売上動向の予測が困難であること
- 新型コロナウイルスに関する規制緩和による、エンターテインメント業界への経済的影響が読み切れないこと

以上の点から、合理的かつ信頼性のある業績予想の提示が困難と判断いたしました。

今後の進捗を踏まえ、算定が可能になり次第、速やかに開示いたします。

2024年1月期見通し

売上高

- ゲーム『スタンドマイヒーローズ』については、アプリの大型アップデートを行い、ユーザー様に喜んでいただける施策によって、業績に寄与することを目指してまいります。
- ゲーム『魔法使いの約束』については、運営をより一層丁寧に行うとともに、ゲーム外での展開も含め、IP全体としての盛り上げ施策を展開してまいります。
- MD売上に関しましては、24年1月期からはより広範な事業領域を扱う「メディア売上」とし、リアル店舗数の拡大、リアルイベント数の増加によって、収益増を目指してまいります。

営業利益

- 41ページに掲載している複数の新規ゲーム作品について、開発投資を想定しています。
- 新規開発/新規事業の人員確保に一定の目処がついたため、採用スピードについては、23年1月期と比較すると緩やかになる想定です。
- 未来の収益のための新規投資を行いながらも、業務効率化によるコストコントロールに努め、利益確保を目指してまいります。

03 TOPICS

2023年1月期の取り組み (モバイルオンラインゲーム)



スタンドマイヒーローズ

2022年9月にはリリース6周年を記念したイベント・キャンペーンを多数実施し、好評をいただく。株式会社カプコン『逆転裁判』シリーズをはじめとする他社様IPとのゲーム内コラボも積極的に実施し、双方のファンの方へ新たな楽しみをお届け。



魔法使いの約束

2022年8月にリリース1000日、11月にはリリース3周年を迎え、記念イベントやキャンペーンを多数実施。2022年3月からはメインストーリー第2部を定期的に配信しており、配信後のDAUは上昇傾向にある。



&0

2022年5月にリリースした『&0』は、2023年2月1日をもってオンラインアプリの運営サービスを終了したが、サービス終了以降もユーザー様にお楽しみいただける仕組みづくりをおこなっている。

2024年1月期の取り組み (モバイルオンラインゲーム)



スタンドマイヒーローズ

2023年春に予定している大型リニューアルでは、パズルゲームの機能/演出の強化やホーム画面のUI刷新などを通して、ユーザー様へ新しい遊び心地をお届け。

大型リニューアル以外にも、定期的にイベントを実施するほか、7周年に向けた各種準備を進行。



魔法使いの約束

メインストーリー第2部の更新や季節イベントを定期的実施しているほか、新形式イベントなどの新たな取り組み、第1回ユーザーアンケートやお問合せいただいたお声を取り入れたアップデート準備を進行。



新規作品

2023年3月9日には当社初のNintendo Switchプラットフォーム対応ソフト『ドラッグ王子とマドリ姫 for Nintendo Switch』をDL専売で発売したほか、2023年初旬にはスピノフオーディオノベルゲーム『永久少年Side Project -トワイライトなスピカ-』をリリース予定。

2023年1月期の取り組み (MD)



coly more!

coly初の常設オフィシャルストアとして2022年4月に東京・池袋PARCOにオープン。自社IPのアニバーサリーストア開催のほか、定期的に新商品を発売し、お客様とIPをつなぐ架け橋となっている。



SugarDia

coly初の自社運営飲食店として2022年9月、東京・原宿に第1号店をオープン。自社IPのほか、他社様IPとのコラボを通して、ファンのみなさまに”もっと甘い”時間をお届け。



リアルイベントの実施

2022年12月～2023年1月にかけて、東京・池袋のHUMAXシネマズ様にて『魔法使いの約束』特別上映会を開催したほか、キャストイベント「魔法使いの約束～our magical party wiz you!～」、アニメ「スタンドマイヒーローズ WARMTH OF MEMORIES」OVAの完成披露上映会などのリアルイベントを多数実施。



©諫山創・講談社 / 「進撃の巨人」 The Final Season製作委員会

ライセンスビジネス

他社様IPとcolyのノウハウをかけあわせたMD展開を実施。ポップアップストアやEC販売を中心に、ご好評をいただいている。

※写真はTVアニメ「進撃の巨人」様のIPを使用したグッズ

2024年1月期の取り組み (MD)



coly more!

定期的な新商品の発売、アニバーサリーストアの開催のほか、サンプル展示などを実施し、実店舗ならではの楽しみを感じていただける店舗運営を引き続きおこなう。



飲食事業

『SugarDia原宿』運営のほか、2023年春にはイートインカフェを東京・池袋PARCOにオープン予定。飲食を通したEX展開を加速。



リアルイベントの実施

『スタンドマイヒーローズ』『魔法使いの約束』をはじめとする自社IPのリアルイベントを積極的に開催し、「感情が揺さぶられる体験」をユーザー様へお届け。



©和久井健・講談社/アニメ「東京リベンジャーズ」製作委員会

ライセンスビジネス

他社様IPを使用したライセンスビジネスをさらに展開予定。

04

会社概要・ビジネスモデル

会社概要



社名	株式会社coly (英: coly Inc.)
所在地	東京都 港区 赤坂 4-2-6 住友不動産新赤坂ビル5階
事業内容	<ol style="list-style-type: none">1. インターネットコンテンツ・コンピュータソフトの企画・制作・販売2. キャラクターグッズの企画・制作・販売3. 著作権・著作隣接権・商標権・意匠権・特許権などの知的財産権の取得、利用開発、管理、利用許諾、販売4. 飲食店の経営
資本金	19億1,030万円
設立	2014年2月3日
従業員	正社員330名、契約社員・アルバイト等105名 (2023年1月31日現在) ※従業員について、23年1月期より、従業員数及び平均臨時雇用人員の区分について見直しを行いました。



沿革

2014.2 会社創業

小さなマンションの一室からスタート。社名は「共に」を意味する接続語「co」を元に命名。

2016.9 『スタンドマイヒーローズ』リリース

パズル×ドラマ×豪華声優陣を合言葉にヒーローたちの愛と正義を描く作品。



2017.3 ECサイト coly store オープン

2019.11 『魔法使いの約束』リリース

特別な存在であるがゆえに、人に期待されたり、人に恐れられたりする魔法使いたちが描く群像劇。



2022.4 coly more! 池袋PARCO店オープン

2015.3 『ドラッグ王子とマトリ姫』リリース

coly初の恋愛ノベルゲーム誕生。麻薬取締官と警察官の彼らとの、奇跡のような出会いとそれからを描く。



2018.8 『オンエア!』リリース

キャッチフレーズは「届け、この声。」どんなにすれ違ってても声が届けば、きっと伝わる。青春の一瞬の輝きを描く作品。



2022.5 『&0』リリース

記憶と感情を失った『私』が、出会ったのは9人の「ハロー探偵事務所」の探偵たちと、4人の警察組織「歌舞輝町特別対策課」のメンバー。彼らと出会い、一生ものの恋をする探偵&恋愛シミュレーションアプリ。



事業概要



ゲーム事業

モバイルオンラインゲームの開発・運営

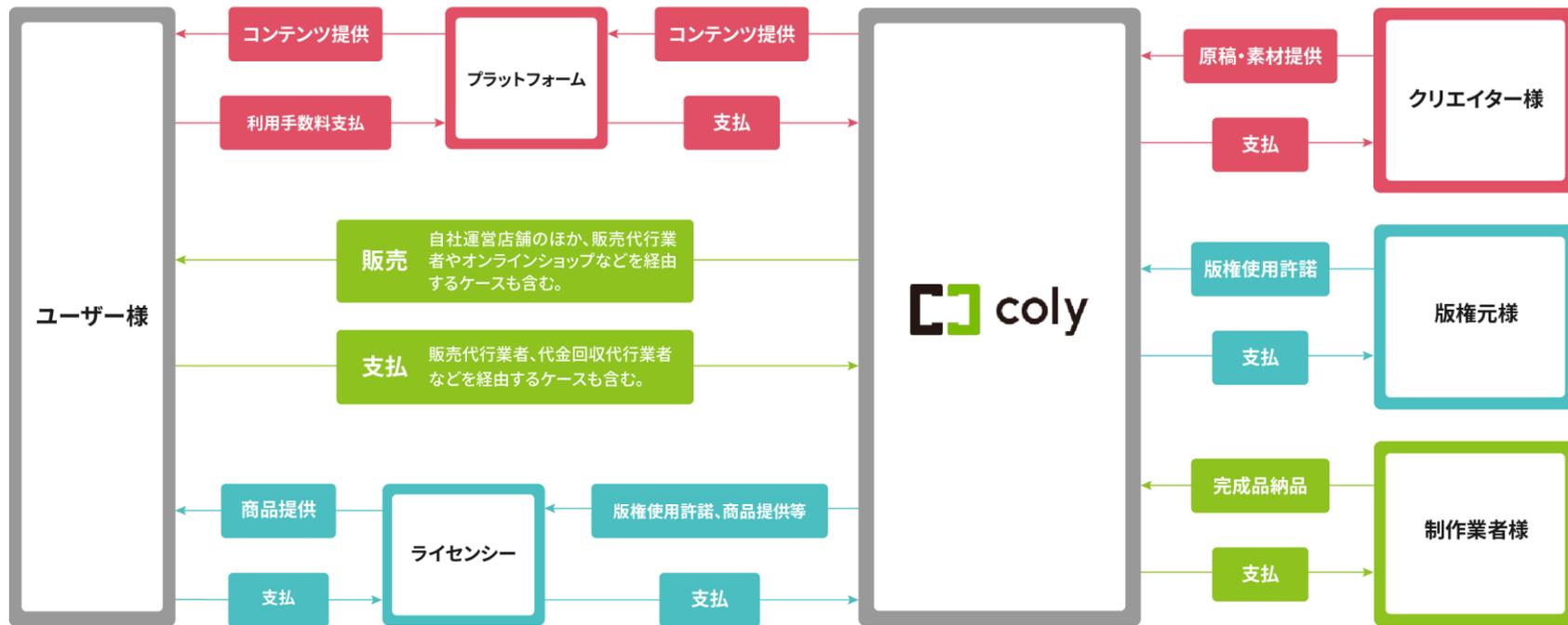


MD事業

IPを軸とした各種MD事業の運営
(グッズ・イベント・飲食など)

ビジネスモデル

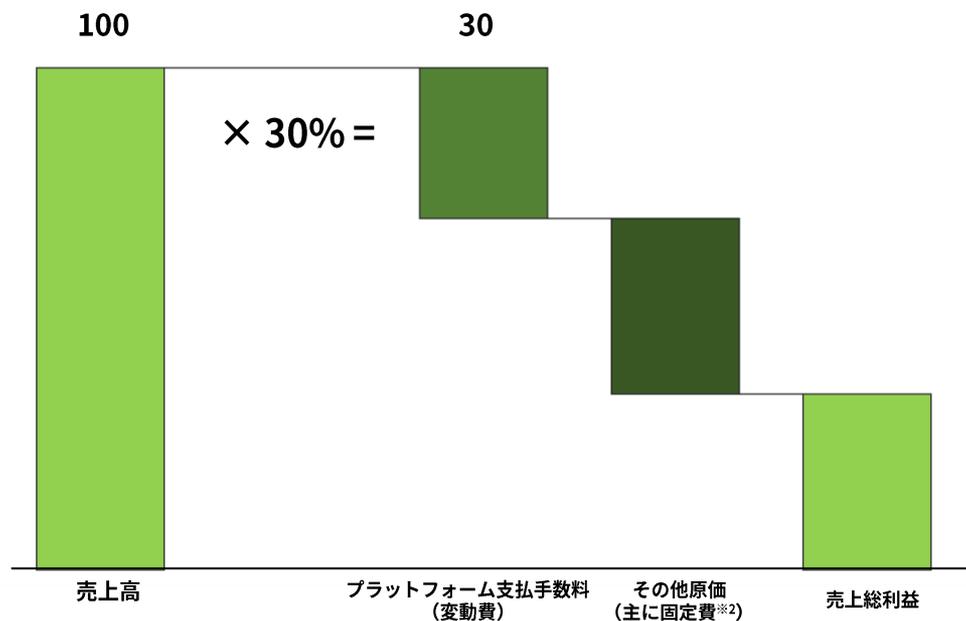
モバイルオンラインゲーム開発・運営 — IP利用許諾 — グッズ販売 —



ゲーム事業のコスト構造について

- モバイルゲームにおける変動費は原則として配信プラットフォーム手数料（売上に対し30%）のみ。
- リリース前の作品の開発費用は研究開発費として計上。ソフトウェア仮勘定等の資産計上に伴う償却費及び減損損失は発生しない。

モバイルゲームにおけるコスト（原価）構造イメージ※1



※1：売上高を100とした場合

※2：労務費、外注費等

SDGSに関する取り組み



女性活躍の推進

ジェンダーギャップ指数が2022年統計で146カ国中116位※1である日本国において、当社では性別に依らないキャリア形成を掲げる。代表取締役社長及び副社長を女性が務めており、女性管理職比率も高水準である等、いずれも平均を上回る数値。

女性社員比率



女性管理職比率



全国平均約9.4%※2

女性役員比率



全国平均約9.1%※3

(注) 社員比率等については、2023年1月31日時点を基準に算出

出所1:2022年内閣府男女共同参画局「共同参画」2022年8月号

出所2:2022年帝国データバンク『特別企画：女性登用に対する企業の意識調査』

出所3:内閣府男女共同参画局「上場企業における女性役員の状況」より(2022年7月末時点)



ダイバーシティの推進

当社の経営理念のもと、当社従業員、ステークホルダー、ひいては社会全体が「もっと、面白く」を楽しめるように、ジェンダー・国籍等による差別のない就業環境を整備。

外国籍社員比率



外国籍の方の採用

国籍・人種を問わず、企業文化にマッチする方を採用し、欧州・アジアなど多くの外国籍の社員が活躍。

導入済みの制度

パートナーシップ制度

同性間の事実婚、結婚についても異性間の婚姻と同様に結婚祝金、結婚休暇等を付与。



役員紹介



中島 瑞木 代表取締役社長

東京大学教養学部卒業後、外資系証券会社に入社。
2014年2月に共同創業者である中島 杏奈（代表取締役副社長）と
共にcolyを創業し、主にビジョン戦略および組織戦略を統括。



中島 杏奈 代表取締役副社長

早稲田大学教育学部卒業後、産業経済新聞社に入社。
2014年2月にcolyを創業し、主にマーケティング戦略および
コンテンツ戦略全般を統括。



佐々木 大地 取締役執行役員

東京大学教養学部を卒業、同大学院を中退し、
2014年創業時よりcolyに参画。2018年よりゲーム事業を統括。

秋山 裕俊 取締役（社外）

慶應義塾大学経済学部卒業後、経営コンサル
ティングファームに入社。戦略コンサルタント
兼データサイエンティストとして中期経営
計画策定、新規事業開発等に従事。2019年よ
り当社社外取締役。

早川 治彦 常勤監査役（社外）

和歌山大学経済学部卒業。兼松株式会社を
経て、中堅商社にて上席執行役員として経営企
画部門を管掌。2018年より当社常勤監査役就
任。

中川 直政 監査役（社外）

日比谷パーク法律事務所パートナー。東京大
学法学部卒業後、2001年に弁護士登録、2009
年にニューヨーク州弁護士登録。企業法務全
般を取り扱う。2018年より当社社外監査役。

須黒 統貴 監査役（社外）

早稲田大学教育学部を卒業後、新日本監査法
人（現EY新日本有限責任監査法人）に入所。
2017年に独立後、決算・税務・内部統制・
IPO等の支援業務等を展開。2019年より当社
社外監査役。

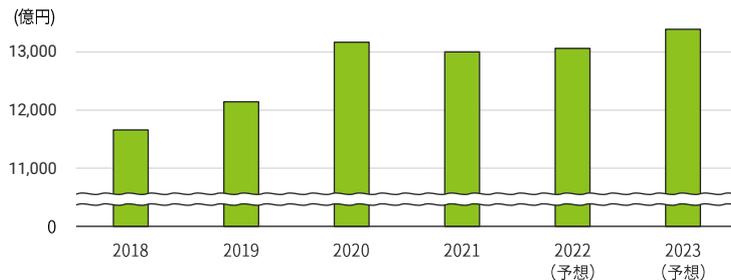
05

市場環境・競争優位性

市場環境

スマートフォンゲーム市場・コンテンツ市場ともに底堅く推移。スマートフォンゲームにおいては、当社の主なお客様である、女性ユーザーの割合も全体の50%程度を維持している。

スマートフォンゲーム市場推移^{※1}



スマートフォンゲーム 推定男女別ユーザー数 (2021年、単位は千人) ^{※1}



各媒体推定市場規模 (グッズ・漫画は2022年度、その他は2021年度のデータ)

グッズ：1兆5,300億円^{※2}

漫画(紙+電子)：6,770億円^{※3}

アニメ：2,927億円^{※4}

2.5次元舞台：239億円^{※4}

カフェ (コラボカフェとアニメカフェの合計)：66億円^{※4}

※出所1：『ファミ通ゲーム白書 2022』株式会社角川アスキー総合研究所、国内オンラインプラットフォームゲームコンテンツ市場規模推移「ゲームアプリ（スマートデバイス+SNS）」より当社作成

※出所2：株式会社キャラクター・データバンク『Chara Biz Data 2022』「キャラクター商品の小売市場規模の推移」

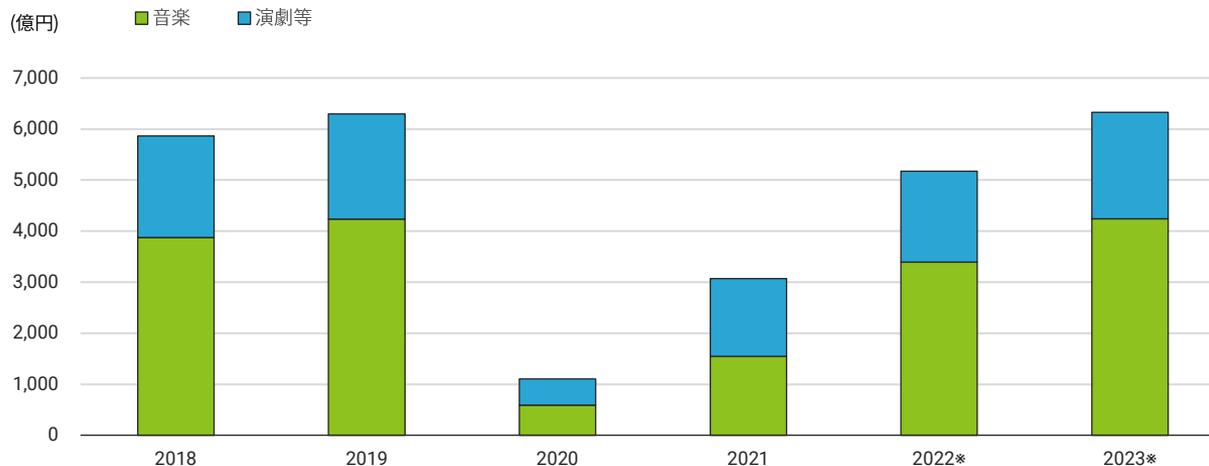
※出所3：全国出版協会・出版科学研究所『出版月報』2023年2月号

※出所4：一般社団法人日本動画協会『アニメ産業レポート2022』内「アニメ業界市場（狭義のアニメ市場）」、「2021年ライブエンタテインメント市場」2.5次元ミュージカル（びあ総研調べ）及びアニメカフェ

市場環境

ライブ・エンターテインメント市場は、新型コロナウイルスによる規制が行われる以前の、2019年の水準へ戻りつつある。

ライブ・エンターテインメント市場推移※1



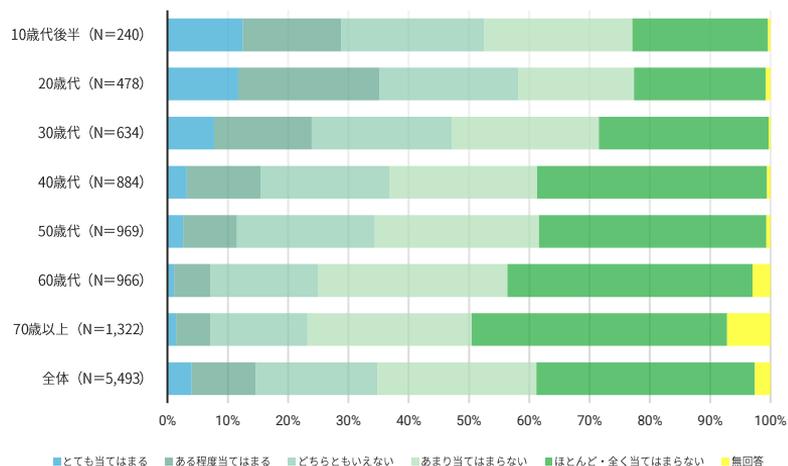
※出所1：びあ株式会社「ライブ・エンタテインメント市場規模の推移予測グラフデータ」（2022年6月15日）より当社作成

推計にオンライン配信市場は含まない。2022年以降は、2022年3月までにイベント開催制限が完全撤廃され、政府の支援が2025年まで継続することを前提とした予測値。

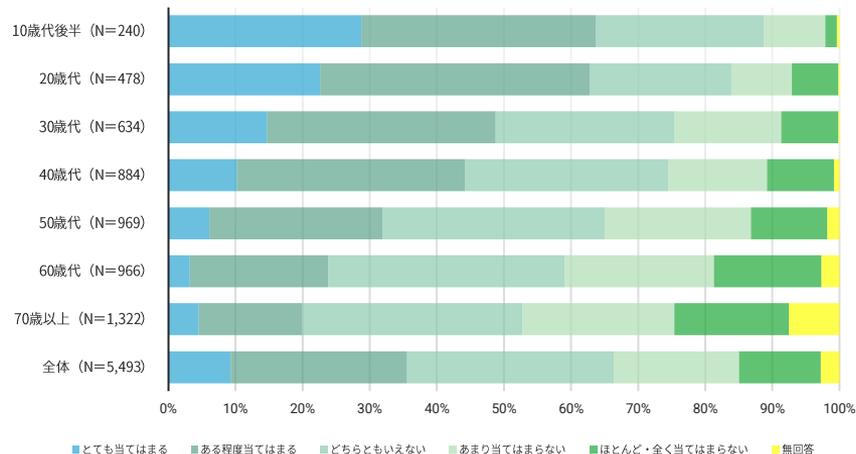
市場環境

アフターコロナでの「体験型消費」の増加にあわせ、「今しかできない体験」が10代～30代を中心に重要視される傾向がある。市場環境を踏まえ、当社としては「体験」を重視したリアルイベント等、EX展開を加速予定。

「今しかできない参加型の体験やコンテンツにお金を使う」人の割合（年齢層別）※1



「その時・その場でしか得られない体験をしたい」かどうか（年齢層別）※2



※出所1：消費者庁 令和4年版消費者白書 第1部 消費者問題の動向と消費者の意識・行動 図表 1-2-2-11

「今しかできない参加型の体験やコンテンツにお金を使う」人の割合(年齢層別)[CSV]より当社作成

※出所2：消費者庁 令和4年版消費者白書 第1部 消費者問題の動向と消費者の意識・行動 図表 1-2-1-17

「その時・その場でしか得られない体験をしたい」かどうか、という問への回答の割合(年齢層別)[CSV]より当社作成

競争優位性

当社作品のユーザー様と近い属性の社員が多く在籍しているため、お客様目線で企画・開発を行える組織を実現している。また、創業フェーズの早い段階からグッズ販売等のMD展開を手がけたことにより、IP展開のノウハウが蓄積しており、ゲーム以外のビジネスを自社企画できる点が、ゲーム運営のみを手がける他社と比較した場合の優位性になると考える。

当社の強み

ユーザー様と近い目線を持つ 社員比率の高さ

女性社員比率が約7割と高く、ユーザー層から
当社へ入社した従業員も多数在籍。

IPを軸とした 展開ノウハウ

ゲーム開発に加え、
MD展開においてもノウハウが蓄積。



コンテンツ市場での多様な展開

ゲーム

グッズ

メディア
ミックス

- 漫画
- アニメ
- 舞台

イベント

店舗

06

事業計画

2023年1月期 成長戦略の進捗

新規作品の拡充



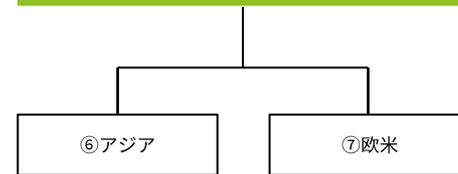
自社IP作品『&0』を5月にリリースしたが、ゲームサービスとしては終了判断となった。そのほか、引き続き自社IP作品、他社様との協業作品についての開発を進行中。

作品の展開先の多様化



舞台等のメディアミックス施策や、化粧品メーカー様とのコラボ等の取り組みにより、MD売上高は22年1月期比で+20.4%。

作品お届けエリアの拡大



海外展開についてはパートナー企業様との提携を引き続き模索。

2024年1月期 3軸の成長戦略

23年1月期の成長戦略としていた「新規作品の拡充」「作品の展開先の多様化」「作品お届けエリアの拡大」について、「ゲーム事業」「メディア事業」を軸にまとめ直した。そのうち、ゲームの海外展開に関しては、世界的なモバイルオンラインゲーム市場の動向等をふまえ、引き続き検討は進めるものの、今期の注力戦略からは外している。また、当社の目指すEX展開の一環として、世の中で急速な実用化が進むAIの活用を新たに成長戦略に加えた。

ゲーム事業

IPの信頼を高める・IP数を増やす

- ・既存ゲームでの信頼獲得
- ・新作ゲームでのヒット創出

メディア事業※

「体験」を重視するEX展開の加速

- ・既存IPのマルチメディア展開
- ・ヒット商品創出と販路拡大
- ・新規事業の創造/育成/展開

AI活用

AIを活用したエンタメ事業の検討

- ・AI技術の社内活用研究
- ・最新技術へのキャッチアップ

※23年1月期において「MD事業」と表現していた領域について、今後はマーチャンダイジングのみならず、より多様な媒体での展開を予定していることから、24年1月期以降は「メディア事業」と総称する。

成長戦略 ゲーム事業① 運営中タイトル

23年1月期は、運営中作品の伸び悩みと、新作ゲームのサービス終了判断により、ゲーム売上は前期比で減収となった。ユーザー様にとって最もよい形で作品を届けきれなかった反省から、今期は「ユーザー様ファースト」を社内徹底し、IPの信頼獲得に努める。

運営中IP

ゲームIPにおける
“ユーザー様
ファースト”
の徹底

作品の魅力を伝えきる

作品を愛してくださる皆様に、
世界観に沿ったイベントをお届け

アプリのアップデートによる
ユーザー様還元

スタンドマイヒーローズの
大型リニューアルを予定

メディア事業との連携

新たなゲーム外イベントの創出や、
アプリサービス終了したIPの
メディア展開を予定

成長戦略 ゲーム事業② 新規開発



期中リリースを目指す自社開発作品や、26年1月期のリリースを予定している他社協業作品など、新作ゲームの開発を丁寧に行い、作品の充実を進める。

	3月リリース	開発中	開発中	開発中
	ドラッグ王子とマトリ姫 for Nintendo Switch	フジテレビ様協業案件	自社IP作品	大手エンターテインメン ト企業様との協業案件
リリース	2023年3月9日発売 ※DL専売	2023年初旬リリース予定	2024年1月期リリース目標	2026年1月期リリース予定
概要	当社1作目『ドラッグ王子とマトリ姫』のNintendo Switch向け作品。	フジテレビ様が製作・放映をしている『永久少年 Eternal Boys』のIPを使用したオーディオノベルゲーム。	詳細の発表をお待ちください。	詳細の発表をお待ちください。

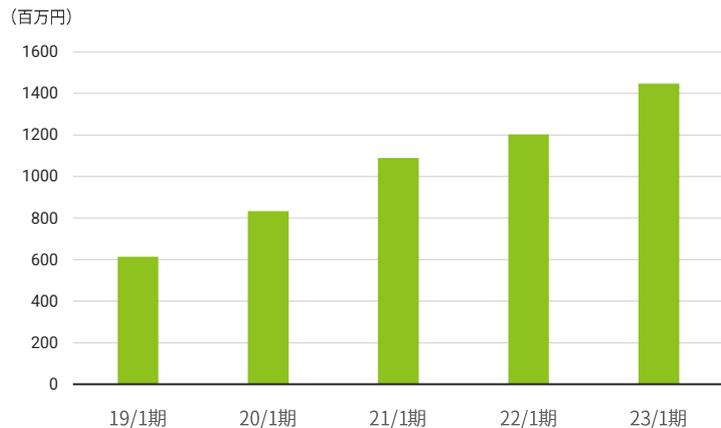
その他の新規開発も検討中

(注) リリース時期や詳細は現時点での見込みであり、開発状況によって変更になる可能性があります。

成長戦略 メディア事業①

グッズの企画・制作・販売や、イベント開催等を自社展開しており、直近5年のCAGRは23.9%と拡大を続けている。自社IPの活用のほか、24年1月期以降は他社IPを活用したライセンスグッズ事業にも力を入れる。

MD売上高の推移



直近5年(2019/1期~2023/1期)の
MD売上高CAGR **23.9%**

自社展開のメリット

- ・ 自社企画による高クオリティな制作
- ・ ゲーム内施策との連動
- ・ 自社ECサイト、自社運営店舗による販売コスト削減
- ・ 高い利益率の実現



2022年4月には、初の常設店舗「coly more!」を池袋PARCOにオープンした。

成長戦略 メディア事業②

グッズ企画・制作・販売等を自社展開。

総合エンターテインメント企業として、今後もゲームにとどまらない多面的な展開を目指す。

既存IPのマルチメディア展開

- ・ 既存IPのリアルイベント実施回数の増加

ヒット商品創出と販路拡大

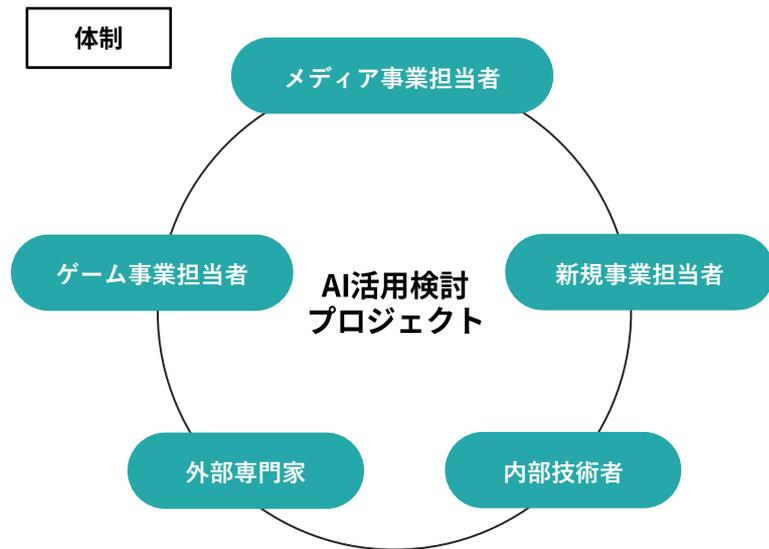
- ・ リアル店舗の拡充
- ・ 他社IPと提携したライセンスグッズ事業の加速

新規事業の創造/育成/展開

- ・ メディア事業からの事業創出

成長戦略 AI活用①

来る「EX・AGI時代」への足掛かりとして、現在世の中で急速に実用化が進んでいるAIの活用検討を進めている。



部署を横断したAIプロジェクトを発足。
互いに連携しながら活用研究を進める。



生産性
向上

+

新たな
エンタメ
創出

AIによる「生産性向上」と、AIそのものを競争力とした
「新たなエンタメの創出」の2軸で活路を探る。

クリエイティブ × AIの共創

クリエイティブ

引き続き丁寧な創作をおこなう



AI

AIによる生産性の向上

IPOによる調達資金使途

IPO調達資金3,810百万円のうち、1,910百万円を22年1月期で消化。残りの1,899百万円に手元資金620百万円を加えた金額を下記のような重点施策に投資した。

- **ゲーム運営費用 1,403 百万円**

リリース済タイトルの運営に係る外注費、労務費等

- **研究開発費 534 百万円**

新規作品の開発等

- **広告宣伝費 439 百万円**

運営中タイトルの周年時期を中心とする各種広告宣伝費

- **人材採用 143 百万円**

人材紹介会社への採用フィー等

07

リスク情報

当社事業に係る主なリスク

当社事業に係るリスクについて、本資料の公表時点で特に重要と認識している事項は以下の通りとなります。これらのリスクには、経済情勢や当社が属するまたは関連する業界の動向等が含まれますが、事業環境及び市場動向の分析等による競争力の維持・強化に努めることで対応してまいります。その他、会社の業績に影響を与え得る事項の詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」にも掲載しておりますのでご参照ください。

	リスク概要	発生可能性	影響度	対応方針
競合	競合他社の人気タイトルが増加	中	大	現在複数の作品を並行して開発中であり、現在運営中の作品から更にラインナップを拡充していくことで、様々なジャンルを開拓し、市場における当社のプレゼンスの向上に努めてまいります。また、当社の強みである企画・運営力をもとに、市場のニーズ・動向を見極めつつ競合他社との差別化を図ってまいります。
人材の確保及び育成	業務上必要とされる人材の確保・育成が難航	中	中	中途採用を通じて即戦力を確保しながらも、専門学校等への積極的な採用広報活動及び学生インターンの実施により、優秀な資質を持った学生を早期に確保し、中途採用者、新卒採用者ともに入社後は外部研修等の受講を通じて更なる技術力の向上ならびに当社のビジョン「もっと、面白く」の浸透を図ってまいります。また、福利厚生等の拡充に努め、就職先・転職先としての魅力度の向上に努めます。
プラットフォーム	プラットフォーム運営会社の事業方針の変更や手数料率の変動等	中	小	プラットフォーム運営会社の動向について適時情報収集を行うとともに、万が一手数料率が上昇した際にも適切なコスト管理により安定的な利益確保に努めます。
新たな事業展開	新たなコンテンツの創出を行う場合、新たな人材の確保、システム投資等のための追加的な支出が発生する可能性	小	大	新たなコンテンツ創出時には、早期の段階から適切な人材の確保に努め、また、投資が必要となった場合においてもコスト管理の徹底により資金の確保に努めます。
海外展開	海外展開の際の法規制等への対応が難航する可能性	小	小	海外市場での事業拡大を積極的に検討してまいります。海外展開に際してはその国の法令・制度・政治・商習慣の違い等の様々な潜在的リスクが存在しております。当社としましては、当該リスクを認識のうえ、適切なパートナーと協業して事前に十分な調査及び対策を講じて海外展開を進行してまいります。

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は「見通し情報」を含んでいます。これらは当該資料を作成した時点における見込み及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

上記のリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、一般に公開されている情報等から引用しており、かかる情報の正確性、適切性等について当社はこれを保証するものではありません。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2024年1月期の決算発表をめぐりに実施する予定でおります。

問い合わせ窓口: 管理本部 経営企画室

Mail : ir@coly.info

IR 情報 : <https://colyinc.com/ir/>